

# Energisk Projektsælger

KAM • Elinstallation • Østdanmark

Elinstallationsmarkedet og byggebranchen er i kraftig udvikling. Vi søger derfor en Key Account Manager, der med stort drive og godt købmandskab kan udvikle kunderne og salget af nogle af markedets bedste løsninger og kendte varemærker til elinstallatører og bygherrer - i samarbejde med grossister.

Du bliver en vigtig spiller i et engageret og kompetent salgsteam, specialiseret i salg og teknik. I din hverdag vil du arbejde tæt sammen med vores interne salgsafdeling omkring tilbuds- og projektudarbejdelse.

#### Dine arbejdsopgaver:

- Promovering af vores installationsløsninger
- Forskrive komplette installationsløsninger på større byggerier, privat som offentlig
- Ansvar for projekter fra start til slut
- Udvikle og tilføre "added value" til egne eksisterende og nye større KAM-kunder
- Ansvarlig for økonomiske mål i dit distrikt (øst)
- Ansvarlig for opdatering i vores CRM system ("Super Office")
- Deltage aktivt på messer og kundeseminerarer i ind- og udland

#### Din profil:

- Empatisk medspiller, som konstant har kunden i fokus
- Brancheviden og evner at skabe relationer og partnerskab til projekt- og løsnings salg
- Uddannet elektriker, elinstallatør eller lignende
- Innovativ, ambitiøs og med et stort salgdrive samt højt energiniveau

- Kendskab til OPP samt Esco koncepter er en fordel
- Brænder for at arbejde med salg og forstår at udvikle kunden
- Behersker engelsk i skrift og tale

#### Vi tilbyder:

Vi tilbyder dig et fuldtidsjob med gode muligheder for personlig og faglig udvikling. Du får en grundig oplæring i vores løsninger samt attraktiv lønpakke. Desuden tilbyder vi både pensionsordning og sundhedsforsikring.

Stillingen refererer til salgschefen, og arbejdsstedet er fra hjemmekontor eller vores kontor i Værløse.

Ansøgningsfrist: Den 18. september 2017.

Tiltrædelse: snarest muligt.

Ansøgning inkl. relevante bilag sendes til salgschef Thomas Meyer på [tme@wexoe.dk](mailto:tme@wexoe.dk) / mobil 25506616.